
Effets sur les prix

Détaxe

sur les vêtements et les souliers

GRUPE D'ÉTUDE DES PRIX



Consommation
et Corporations

Consumer and
Corporate Affairs

Effets sur les prix

**Détaxe
sur les vêtements
et les souliers**

GRUPE D'ÉTUDE DES PRIX

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
Résumé des principales conclusions	1
Introduction	2
Application de la taxe de vente fédérale	2
Mandat du ministère de la Consommation et des Corporations	3
Nature de l'étude	3
Structure de l'industrie et comportement des prix ..	5
Structure de l'industrie	5
Comportement des prix.....	6
Prix des matières	6
Coûts de main-d'oeuvre	7
L'Enquête	9
Enquête au niveau du détail	14
Résultat de l'enquête	14
Méthodes d'établissement des prix	15
Facteurs influant sur la réaction à la suppression de la taxe de vente	18
Résultats quantitatifs	20
Enquête au niveau des fabricants et des importateurs	24
Résultat de l'enquête	24
Méthodes d'établissement des prix	24
Majorations de prix par les fournisseurs	26
Politique des prix après le 16 juillet	27
Evaluation des résultats de l'enquête	29

TABLE DES MATIERES (fin)

	<u>Page</u>
L'Indice des prix à la consommation	33
Changements de prix des vêtements et chaussures touchés par la taxe	33
L'Enquête au niveau de détaillant et l'IPC ..	37
Résumé et conclusions	39
Remerciements	41

TABLEAUX

<u>Numéro</u>	<u>Titre</u>	<u>Page</u>
1	Pourcentage moyen de changement des coûts, profits et prix au détail par grandes catégories	22
2	Distribution par mois des réductions de prix	23
3	Facteurs contribuant au changement du prix de détail	30
4	Comparaison entre l'IPC pour les articles touchés par la taxe et divers indices	34
5	Indices des prix à la consommation des vêtements touchés par la détaxe	36

ANNEXES

I	Structure des coûts pour quelques produits vestimentaires: fabricants et détaillants	42
II	Changements récents de quelques prix industriels et estimation des coûts unitaires de main-d'oeuvre	48
III	Articles vestimentaires faisant l'objet de l'enquête	54

RESUME DES PRINCIPALES CONCLUSIONS

La grande conclusion qui se dégage de l'étude du Ministère, décrite dans ce rapport, est que les consommateurs canadiens ont bénéficié de manière appréciable de la suppression de la taxe de vente fédérale sur les vêtements et chaussures, qui a été effectuée le 16 juillet 1974.

L'étude comporte un examen des récentes augmentations de coûts influant sur les prix des vêtements et chaussures, une enquête auprès d'un certain nombre de détaillants, de fabricants et d'importateurs, ainsi qu'une analyse de l'Indice des prix à la consommation.

L'enquête au niveau du détail, qui porte sur les premières réactions des détaillants à la suppression de la taxe sur les vêtements et chaussures, révèle que les prix de détail de ces articles ont diminué en moyenne de 5.2 p. cent. Les effets de la détaxe furent en partie contrebalancés par une augmentation des prix de gros de ces articles et par le lent écoulement de marchandises dont la taxe avait déjà été payée.

L'analyse de l'Indice des prix à la consommation, qui porte à la fois sur des articles taxés et sur des articles détaxés, révèle qu'il y a eu une grande amélioration dans le mouvement des prix des vêtements et chaussures taxés, au quatrième trimestre de 1974. Cette amélioration est attestée par le fait que durant le quatrième trimestre de 1974, le taux d'augmentation des prix de ces articles n'a été que la moitié de celui enregistré en 1973 durant la même période.

De façon générale, les consommateurs ont bénéficié de la détaxe en payant des prix plus bas que si elle n'avait pas eu lieu. Il y eut des réductions de prix sur un certain nombre d'articles de vêtements et chaussures et plusieurs augmentations de prix qui se seraient avérées inévitables furent ainsi évitées.

INTRODUCTION

SUPPRESSION DE LA TAXE DE VENTE FEDERALE SUR LES VETEMENTS ET CHAUSSURES: INCIDENCE SUR LES PRIX

Dans le discours du budget du 6 mai 1974, le ministre des Finances, l'honorable John N. Turner, a fait part de l'intention du gouvernement de supprimer la taxe de vente fédérale de 12% sur les vêtements et chaussures. Cependant, des élections générales ont été tenues avant l'application de cette mesure. Après sa réélection, le gouvernement a réitéré son intention de donner suite à cette proposition.

Le ministre des Finances a annoncé par la suite la suppression de la taxe de vente fédérale sur les vêtements et chaussures pour le 16 juillet 1974.

La suppression de la taxe s'applique à tous les vêtements et chaussures pour adultes, importés ou fabriqués au Canada, ainsi qu'aux tissus employés dans la confection canadienne. La taxe de vente sur les vêtements et chaussures pour enfants n'existant plus depuis février 1973, la décision prise le 16 juillet a eu pour effet de supprimer la taxe de vente fédérale de 12 p. cent sur tous les vêtements et chaussures vendus au Canada.

Le discours du budget soulignait que la suppression de la taxe sur les vêtements et chaussures s'inscrivait dans le sillage d'autres mesures appliquées par le gouvernement dans le cadre de la lutte contre l'inflation "pour faire baisser les prix de certains produits lorsque cela est possible". Le ministre des Finances a expliqué que la suppression de la taxe était importante du fait que les achats de vêtements et chaussures représentaient une partie importante du budget de la plupart des familles canadiennes. Il a ajouté que la suppression de la taxe toucherait quelque 5 milliards de dollars de dépenses annuelles des familles et qu'elle permettrait aux consommateurs d'économiser environ 280 millions de dollars durant l'année en cours.

Application de la taxe de vente fédérale

La taxe de vente fédérale était prélevée au niveau du fabricant ou de l'importateur. Les importateurs payaient la taxe sur la valeur à l'acquitté des vêtements et chaussures importés au Canada. Les fabricants payaient la taxe sur le prix de vente, moins les remises au comptant et autres allocations de ce genre. Le fabricant ou l'importateur payait la taxe au Receveur général à la fin du mois suivant celui au cours duquel les vêtements ou chaussures avaient été vendus ou encore par l'importateur, au moment de payer la taxe d'importation. Le fabricant ou l'importateur transmettait généralement la taxe au grossiste ou au détaillant à qui la marchandise était vendue. A son tour, le détaillant faisait payer la taxe aux consommateurs en l'incluant dans le prix de détail des vêtements et chaussures.

Pour ce qui est des fabricants de vêtements, la taxe de 12 p. cent était prélevée sur les prix de vente du fabricant au grossiste. Pour les ventes directes de vêtements ordinaires aux détaillants, le prix de vente ordinaire servant de base au calcul de la taxe pouvait être diminué de 10 p. cent. Le taux réel de la taxe sur le prix de vente ordinaire du fabricant était alors de 10.8 p. cent.

Le mandat du ministère de la Consommation et des Corporations

Dans le discours du budget, le ministre des Finances a déclaré que le gouvernement prévoyait que la suppression de la taxe de vente sur les vêtements et chaussures profiterait aux consommateurs grâce aux réductions sur les prix de ces articles. Tout en se disant convaincu que cet objectif serait soutenu par les hommes d'affaires concernés, il déclara qu'il demanderait au ministre de la Consommation et des Corporations de contrôler les prix des vêtements et chaussures et de lui communiquer les résultats de ce contrôle. Le ministre de la Consommation et des Corporations a entrepris cette tâche, en vue des bénéfices éventuels que les consommateurs pourraient tirer de cette importante suppression de taxe.

Une brève description de la nature de l'étude entreprise par le Ministère pour répondre à cette demande figure ci-dessous.

Le fait de savoir qu'un certain temps devait inévitablement s'écouler avant que la suppression de la taxe ne fasse pleinement sentir ses effets a influé sur le choix du moment opportun pour entreprendre l'étude. Il y avait, par exemple au moment de la suppression de la taxe, des stocks de vêtements et chaussures sur lesquels la taxe avait été acquittée. L'expérience, acquise par le Ministère dans l'évaluation des effets des réductions tarifaires et des modifications des taxes de vente en 1973, indiquait clairement qu'en général les prix de vente ne réagissent pas immédiatement aux changements de cette nature. Il a donc été décidé d'attendre la liquidation des stocks "taxe payée" au 16 juillet et leur remplacement par des stocks non imposés avant d'entreprendre les travaux d'enquête proprement dits. C'est pour cela que les travaux d'enquête n'ont commencé qu'à la fin de l'automne de 1974.

Nature de l'étude

L'étude comporte l'examen et l'analyse de la structure de l'industrie et du comportement des prix, une enquête aux niveaux de la vente au détail, de la fabrication et de l'importation et une analyse de l'indice des prix à la consommation.

La partie de l'étude consacrée à la structure de l'industrie et au comportement des prix devait permettre de déceler toute pression sur le prix de revient pouvant influencer sur la façon dont l'industrie a réagi à la suppression de la taxe de vente. Il a donc fallu effectuer un examen des prix de vente de l'industrie et des coûts de la main-d'oeuvre, en reconnaissant que le comportement de l'ensemble des prix serait influencé par les prix que les fabricants devaient payer pour les matières et la main-d'oeuvre.

L'enquête constitue une partie indispensable de l'étude; elle était d'ailleurs implicite dans le mandat du Ministère. Elle avait pour principal objectif de déterminer l'effet sur les prix de vente des entreprises commerciales particulières à différents niveaux du circuit de production et de distribution, et d'évaluer la mesure dans laquelle les économies résultant de la suppression de la taxe de vente étaient transmises aux consommateurs. Outre cet objectif fondamental, il était important d'obtenir des renseignements qui expliqueraient l'évolution des prix de vente. A cette fin, il était donc nécessaire d'obtenir des données sur les stocks "taxe payée", les augmentations des prix du fournisseurs et d'autres éléments de coûts ayant une incidence sur les prix de vente des fournisseurs. Il a été reconnu que l'enquête devait s'effectuer sous forme d'échantillonnage, étant donné le grand nombre d'entreprises qui sont dans la production et la distribution de vêtements et chaussures au Canada.

L'analyse de l'indice des prix à la consommation a été entreprise dans le but d'obtenir un aperçu plus large de la détermination des prix à la suite de la détaxe que celui fourni par l'enquête proprement dite. Cette analyse s'est centrée sur les mouvements de prix se rapportant aux éléments constitutifs de l'indice directement touchés par la détaxe. Cette partie de l'étude comportait un autre aspect; l'établissement de rapports entre les mouvements de prix de l'indice des prix à la consommation et les modifications de prix révélées par l'enquête.

Les résultats de l'étude sont présentés dans l'ordre indiqué ci-dessus: Structure de l'industrie et comportement des prix. Enquête, et Analyse de l'indice des prix à la consommation. Ils sont suivis des conclusions de l'étude.

Structure de l'industrie

Les dépenses du consommateur et les niveaux d'emploi fournissent des indices commodes pour l'évaluation de l'importance du commerce des vêtements et chaussures au Canada. D'après les données de Statistique Canada, les consommateurs canadiens ont dépensé en 1973 quelque \$5.7 milliards en vêtements et chaussures. Cette somme représente 8.2 p. cent des dépenses totales de consommation. En mai 1974, la fabrication des textiles, vêtements et chaussures et la vente au détail de ces articles occupaient quelque 410,000 Canadiens. Ce chiffre représentait environ 4.5 p. cent de l'ensemble des emplois au Canada. Sur le total des ventes au détail, 80.1 p. cent représentaient la production des fabricants du pays, tandis que les autres 19.9 p. cent provenaient de l'importation. Les ventes de vêtements à elles seules totalisaient \$4.8 milliards et celles des chaussures, \$900 millions. Les importations représentaient 18.3 p. cent des ventes de vêtements et 28.7 p. cent de celles de chaussures.

La fabrication des vêtements et des chaussures suppose un grand nombre d'entreprises. Leur taille moyenne est plutôt modeste, la grande majorité ayant moins de 50 employés. Dans le domaine de la chaussure, contrairement à celui du vêtement, un certain nombre de grandes sociétés ont d'importantes activités d'importation ainsi que de vente en gros et au détail. Le rôle du grossiste indépendant n'est pas très considérable, que ce soit dans le vêtement ou dans la chaussure. La spécialisation du produit caractérise la fabrication. Cela est particulièrement vrai de la fabrication des vêtements, certaines firmes se spécialisant dans les vêtements pour hommes et d'autres, dans les vêtements pour dames. Au sein de chaque groupe, une entreprise peut se limiter à la fabrication d'articles d'habillement particuliers. Il en est de même pour la fabrication des chaussures, certaines compagnies se spécialisant, par exemple, dans la production de chaussures de sport.

D'après les données du dernier recensement, il y avait quelque 2,500 établissements de fabrication des vêtements, 200 établissements fabriquant des chaussures et 23,000 établissements de vente des vêtements et chaussures au détail. Les ventes totales des fabricants de vêtements et chaussures s'élevaient en 1973 à 2.3 milliards, dont 86 p. cent représentaient les ventes des fabricants de vêtements et 14 p. cent, les ventes des fabricants de chaussures.

Au niveau de détail, les magasins de spécialités pour hommes et pour dames comptent pour environ un tiers du total des ventes en 1973. Ce sont les grands magasins ou à prix populaires qui ont la plus grosse part du marché, soit les deux tiers restants. Les grands magasins, dont les ventes de vêtements et de chaussures atteignaient 36 p. cent du total des ventes en 1973, ont joué un rôle prédominant sur le marché.

Prix de revient

Depuis quelques années, la hausse des coûts est l'un des principaux facteurs influant sur l'offre d'articles vestimentaires. Les prix des matières ont sensiblement augmenté depuis la seconde moitié de 1972 et les frais de main-d'oeuvre, depuis le milieu de 1973. La répercussion de ces augmentations sur les prix varie suivant les fabricants et les détaillants, selon la structure du prix de revient de chacun. Ces différences de structure sont exposées dans l'Annexe I. D'après les données du recensement de 1972, au niveau du fabricant, les prix des matières représentent 50 à 60 p. cent de la valeur marchande et les frais de main-d'oeuvre, 20 à 25 p. cent. Au niveau de détaillant, le coût des marchandises s'élève à quelque 60 p. cent, de la valeur des ventes au détail. La main-d'oeuvre varie entre 10 et 20 p. cent. Le résumé suivant indique les frais auxquels a dû faire face l'industrie, l'année dernière.

Prix des matières

Les matières utilisées dans l'industrie du vêtement sont en majeure partie synthétiques.¹ Or, en raison de l'augmentation des prix des dérivés du pétrole, ceux des fibres synthétiques ont connu depuis le début de 1973 une hausse vertigineuse. Le taux d'augmentation annuel est passé de 1.5 p. cent, pour le premier trimestre de 1973, à 17.2 p. cent pour le troisième trimestre de 1974. Le coton, autre matière très importante, a aussi augmenté. Malgré le fléchissement des prix au troisième trimestre de 1974, les produits fabriqués en coton ont vu leurs prix augmenter de 32.1 p. cent par rapport à l'année précédente. La seule matière importante dont les prix aient baissé est la laine crue, ce qui s'est répercuté sur les

¹ Les dernières augmentations des prix des textiles synthétiques et d'autres matières figurent dans l'Annexe II.

produits de la filature. Néanmoins, les prix des tissus de laine ont continué d'augmenter pendant cette période, bien qu'à un rythme plus lent. Les prix des vêtements se sont ressentis de ces hausses des prix des matières, tant au niveau du fabricant que du détaillant. Par exemple, le taux d'augmentation pour les vêtements d'hommes au niveau du fabricant a monté régulièrement et est passé de 4.6 p. cent au début de 1973 à 19.2 p. cent au troisième trimestre de 1974. Au niveau du détaillant, le taux est passé de 2.8 p. cent à 10.2 p. cent.

En 1974, une baisse sensible des prix s'est fait sentir pour les matières premières utilisées par les tanneries pour la fabrication des produits de cuir. En dépit de cette baisse, le prix du cuir a toutefois continué à augmenter. Le taux de cette hausse s'est chiffré à 4.6 p. cent pour le troisième trimestre de 1974. Malgré la baisse des prix des matières premières et la faible augmentation des produits de cuir, les prix des chaussures au niveau du fabricant ont subi une hausse très marquée (13.3 p. cent uniquement pendant le troisième trimestre), ce qui a eu pour effet d'augmenter régulièrement les prix de détail (7.9 p. cent pendant le troisième trimestre).

Coûts de main-d'oeuvre

Outre le coût accru des matières, les industries du vêtement et de la chaussure ont également connu une augmentation du coût de la main-d'oeuvre depuis un peu plus d'un an. Cela est dû aux augmentations de salaire prévues par les conventions collectives et à la hausse du salaire minimum reconnue par les provinces. Les principales conventions signées cette année, pour deux ans, par l'industrie du vêtement et de la chaussure pour hommes, ont augmenté de 17 p. cent le taux de salaire de base pour la première année et de 15 à 16 p. cent pour la seconde. De plus, l'augmentation moyenne du salaire minimum en 1974 se monte à 18.1 p. cent au Québec, 15.1 p. cent en Ontario et 13.4 p. cent au Manitoba.

L'Annexe II indique des coûts unitaires estimatifs pour la main-d'oeuvre dans le secteur qui nous intéresse. Ces évaluations signalent une augmentation régulière des coûts unitaires de main-d'oeuvre à dater du premier trimestre de 1973. Dans la fabrication des vêtements, le taux d'augmentation annuel semble être passé de 5.7 p. cent pour le premier trimestre de 1973 à 12.6 p. cent pour le troisième trimestre de 1974. Bien que les coûts unitaires de main-d'oeuvre dans la fabrication des chaussures, produits de caoutchouc mis à part, n'aient pas accusé une hausse aussi régulière, ils ont toutefois subi une forte augmentation pendant la même période: environ 8.5 p. cent entre le troisième trimestre de 1973 et la même époque en 1974.

Une hausse très marquée semble avoir également touché les coûts unitaires de main-d'oeuvre au niveau du détaillant. Par exemple, dans les magasins de vêtements et de chaussures, le taux d'augmentation annuel des coûts unitaires de main-d'oeuvre est évalué à 10.2 p. cent pour le troisième trimestre de 1974.

L'ENQUETE

L'enquête portait sur 162 détaillants, fabricants et importateurs. Chacun a été invité à fournir des précisions sur ses prix de vente avant et après le 16 juillet. A cette fin, on s'est servi de questionnaires et on a organisé des entrevues avec des dirigeants de chaque entreprise. L'enquête est fortement axée sur le secteur de détail, car c'est sur les prix de détail que l'on peut s'attendre à ce que la suppression de la taxe de vente ait l'effet le plus marquant. L'échantillon au niveau de détail comprend 113 établissements. Les échantillons des fabricants et des importateurs sont beaucoup moins importants: 33 fabricants et 16 importateurs. Ces deux échantillons ont été établis principalement à partir de renseignements fournis par les détaillants sur les augmentations des prix des fournisseurs entre la date de leur dernier achat avant le 16 juillet et celle de leur premier achat après le 16 juillet.

On a conçu l'échantillon de détail pour qu'il soit représentatif du commerce de détail de vêtements et chaussures au Canada en ce qui a trait à l'importance de l'entreprise, à la spécialisation commerciale et à l'étendue géographique. Les petits et moyens détaillants, ainsi que les grands magasins et les magasins nationaux à succursales multiples étaient représentés. L'échantillon vise à un certain équilibre entre détaillants de vêtements pour hommes, de détaillants de chaussures afin de donner une idée de la spécialisation au sein du commerce de détail. Pour couvrir l'ensemble du pays, on a inclus un nombre représentatif d'entreprises de détail situées dans les principaux centres urbains, à savoir Halifax, Montréal, Toronto, Winnipeg, Regina, Edmonton et Vancouver.

L'échantillon de détail comprend les principaux grands magasins du Canada ainsi que la plupart des chaînes de magasins de vêtements et chaussures à succursales multiples. Bon nombre de ces entreprises ont des points de vente au détail dans tout le Canada. Sur les 113 entreprises de l'échantillon, 38 (le tiers) étaient soit des grands magasins soit des magasins nationaux ou régionaux à succursales multiples. En 1973, les ventes de ces grands détaillants constituaient 34 p. cent de l'ensemble des ventes de vêtements et chaussures au Canada. Sur les 75 autres, 31 entreprises (représentant en nombre presque égal les détaillants de vêtements d'hommes, de vêtements de femmes et de chaussures) sont considérées comme des magasins locaux à succursales dans la mesure où elles ont au moins deux points de vente au détail dans le centre où elles sont situées.

Par contraste, l'activité des 44 autres entreprises se limite à un seul point de vente au détail. L'ensemble des ventes de tous les participants à l'enquête au niveau de détail représentait quelque 36 p. cent du total des ventes de vêtements et chaussures au Canada.

La répartition géographique des détaillants participant à l'enquête est la suivante:

Halifax	12
Montréal	22
Toronto	28
Winnipeg	14
Regina	10
Edmonton	11
Vancouver	16

Le chiffre indiqué pour Montréal et Toronto reflète la concentration des sièges sociaux des grands organismes de ventes au détail dans ces deux centres. Le personnel du siège social a rempli les questionnaires de l'enquête et participé aux entrevues, mais dans plusieurs cas, les renseignements fournis sur un magasin de détail l'ont été par un autre centre enquêté que Montréal ou Toronto. Cette technique devait assurer un meilleur équilibre géographique.

Trente articles de vêtements et chaussures ont été retenus aux fins de l'enquête, en fonction de leur pondération dans l'Indice des prix à la consommation et leur importance dans les dépenses des consommateurs canadiens. Les 30 articles se répartissent ainsi: 10 articles de vêtements pour hommes, 13 de vêtements pour femmes et 5 de chaussures pour hommes et femmes. Les deux autres articles sont des tissus à la pièce auxquels la suppression de la taxe de vente s'applique également. Une liste complète des 30 articles de vêtements et chaussures faisant partie de l'enquête figure à l'Annexe III.

Dans le questionnaire utilisé pour l'enquête au détail, on demandait aux entreprises des renseignements généraux sur leur politique de prix de vente, sur les prix de vente fixés à la suite de la suppression de la taxe de vente (y compris la date et l'ampleur des réductions des prix), les raisons pour lesquelles les prix de vente n'ont pas été réduits (le cas échéant) et leurs observations sur l'influence des variations de coûts et de prix sur le commerce de détail. Dans des formules séparées, on demandait aux détaillants de fournir des données

précises sur les prix d'achat et de vente de chaque article avant et après la suppression de la taxe. Pour ce faire, on les invitait à choisir dans chaque cas le modèle qui se vendait le plus. On demanda aux magasins de détail qui vendaient plus de 15 articles, inclus dans l'étude, de remplir une formule pour chaque article vendu et de s'assurer que les réponses aux questions détaillées des formules dans leur ensemble recouvrent largement les modèles fabriqués au Canada, importés et de marques privées. D'autre part, il était demandé aux magasins de détail qui vendent 15 articles ou moins de remplir des formules séparées pour un modèle fabriqué au Canada, un modèle importé et un modèle de marque privée.

Comme il a été dit, les données collectées par l'enquête au détail, qui comprenaient aussi le nom du fournisseur de chaque article déclaré, ont été utilisées pour établir les échantillons des fabricants et des importateurs. L'ampleur des augmentations de prix du fournisseur signalées par les détaillants a été le principal critère utilisé pour établir les échantillons. On a tenu compte en second lieu de la nécessité d'assurer une représentation équilibrée des fabricants de vêtements et de chaussures de types divers. L'échantillon des fabricants se limitait aux entreprises dont les prix, d'après les détaillants, avaient augmenté d'au moins 5 p. cent depuis la date du dernier achat avant le 16 juillet. L'échantillon des importateurs comprenait des établissements dont les prix indiqués dans les déclarations des détaillants n'accusaient qu'une baisse négligeable, du fait que les importateurs incluent la taxe dans leurs prix de vente.

Sur les 33 entreprises retenues pour l'échantillon des fabricants, 25 appartiennent à l'industrie du vêtement, six à celle de la chaussure et deux à la fabrication de tissus à la pièce. Sur les 25 fabricants de vêtements, 13 sont des fournisseurs de vêtements pour hommes et 12 des fournisseurs de vêtements pour dames. L'échantillon des chaussures comprend quatre entreprises qui fabriquent des chaussures pour hommes et des chaussures pour dames. Sur ces quatre entreprises, trois comptent parmi les plus importants fournisseurs de chaussures pour hommes pour le commerce de détail. Les deux autres entreprises, spécialisées dans la chaussure pour dames, ont été retenues pour mieux équilibrer l'échantillon des chaussures.

L'application des critères de sélection n'a donné que sept importateurs. Neuf autres importateurs connus de vêtements et de chaussures dont les noms ne figuraient pas dans les réponses des détaillants ont été ajoutés pour porter à 16 le nombre d'importateurs échantillonnés. Ces additions étaient nécessaires pour s'assurer, en ce qui concerne l'importation, que les données obtenues sur les prix de revient et de vente recouvraient tous les articles faisant l'objet de l'enquête.

L'enquête sur les fabricants et les importateurs avait deux objectifs de base: déterminer si les augmentations des prix des fournisseurs signalés par les détaillants avaient réellement eu lieu après le 16 juillet et, dans ce cas, d'en connaître les raisons, et si les prix de vente des fabricants et importateurs avaient augmenté après la suppression de la taxe de vente.

En ce qui concerne le premier objectif, on a demandé à chaque fabricant et importateur de commenter l'augmentation de prix particulière indiquée par les détaillants et de fournir des précisions sur le prix de revient et de vente avant comme après le 16 juillet lorsque le prix avait augmenté après cette date. Il a été demandé aux fabricants de fournir des données sur chacun des principaux éléments du prix de vente du produit "nommé" à la date du dernier ajustement de prix avant le 16 juillet et des données analogues sur les éléments du prix de vente à la date la plus récente. Il s'agissait notamment du coût direct des matières, du coût direct de la main-d'oeuvre, des frais généraux de l'usine, des frais de vente et administratifs, des frais de financement et des bénéfices. On a demandé à leur tour aux importateurs de remplir une formule relative au produit "nommé" où seraient consignées les données appropriées sur le coût et le prix avant et après le 16 juillet. La formule qui a servi à cette fin était semblable à celle de l'enquête au niveau de détail.

Conformément au second objectif, on a demandé à chaque entreprise d'indiquer toute augmentation de prix de tout article faisant l'objet de l'enquête au niveau de détail, survenue après le 16 juillet. Les questions particulières posées aux fabricants et aux importateurs étaient exprimées en termes quelque peu différents. Les fabricants devaient indiquer toute augmentation de prix de vente "taxe exclue" et les importateurs, toute réduction de "prix de vente". Dans le premier cas, la teneur de la question tenait compte du fait que, pour la plupart des fabricants, le prix de vente ne comprend pas la taxe de vente, qui est normalement portée sur la facture du fabricant comme élément distinct du coût. Le prix de vente des importateurs, par contre, comprend invariablement la taxe de vente.

Dans le cas d'augmentations après le 16 juillet, il était demandé aux fabricants de fournir des renseignements détaillés sur le montant de l'augmentation pour le produit le plus vendu de chacun des articles faisant l'objet de l'enquête qu'ils fabriquaient, la date de l'augmentation du prix et, lorsque des augmentations de coûts entraient en ligne de compte, l'importance en pourcentage de l'augmentation du coût de chacun des grands éléments. On a demandé aux importateurs de donner des précisions sur les réductions de prix et de fournir des explications quant aux raisons pour lesquelles les prix de vente n'avaient pas été réduits, lorsqu'il y avait lieu de le faire.

On leur a également demandé de fournir des données précises sur les prix de revient et de vente avant et après le 16 juillet pour tous les articles faisant l'objet de l'enquête dont ils avaient fait le commerce.

Les entrevues avec les représentants des entreprises participantes ont été menées pour la plupart par des directeurs d'entreprise à la retraite qui sont membres volontaires du Service administratif canadien outre-mer (de SACO). Les entrevues avaient pour but d'assurer que les données fournies par les entreprises dans les formules d'enquête avant l'entrevue étaient aussi complètes que possible et correspondaient aux factures et autres documents connexes. Les méthodes d'enquête, dont les questionnaires et les formules, ont été examinées avec des détaillants, fabricants et importateurs choisis à Toronto et à Montréal avant le début officiel de l'enquête. Des changements ont été apportés aux questionnaires suite aux commentaires et aux suggestions des entreprises. Cette enquête a été menée à bien par le Groupe d'étude des prix du Ministère, avec l'aide du groupe du SACO chargé des entrevues.

Résultat de l'enquête

Hormis trois exceptions, nous avons reçu les questionnaires remplis des 113 détaillants, à qui nous les avons envoyés. Dans la majorité des cas, beaucoup d'efforts ont été consacrés à la préparation des réponses. En plus de donner une idée précise de l'incidence de la suppression de la taxe de vente sur les prix, nombre de détaillants ont rédigé des notes explicatives copieuses sur les coûts d'exploitation, marges bénéficiaires courantes, volume des ventes, ainsi que sur les tendances des coûts et des prix influant sur le commerce de détail. Nous avons également reçu une documentation abondante: rapports annuels, états financiers et listes de prix de détail, de même que des copies de factures et de notes de service internes relatives à la réaction du détaillant à la suppression de la taxe de vente. Ces renseignements ont été fournis par quelques-unes des plus modestes aussi bien que par bon nombre des plus vastes entreprises de vente au détail.

Certaines entreprises ont éprouvé de la difficulté à fournir toutes les données demandées sur des articles particuliers. On s'y attendait un peu, étant donné l'échelle modeste et la nature spécialisée de bon nombre d'établissements de détail. Certaines petites entreprises ne tenaient pas de registres leur permettant de fournir toutes les précisions demandées. Par ailleurs, pour certains vêtements de mode, il n'existait pas de données utiles sur les prix de revient et de vente pour la période avant et après le 16 juillet. Cette observation s'applique particulièrement aux vêtements de mode pour dames. Il n'était pas possible de faire des comparaisons de prix valables pour la période avant et après le 16 juillet, car les vêtements de mode achetés pour la saison d'automne de 1974 différaient sensiblement de ceux achetés l'automne précédent.

Abstraction faite des renseignements sur les vêtements de mode, des mesures prises ultérieurement ont permis de compenser en partie les pénuries de données. De toute façon, ces "trous" n'étaient pas de nature à nuire sérieusement aux résultats de l'enquête dans son ensemble. La plupart des données étaient acceptables aux fins d'analyse; ceci était particulièrement vrai en ce qui concerne les magasins à rayons et les chaînes nationales de magasins dont les ventes, comme il a déjà été dit, représentaient environ 34 p. cent du total des ventes de vêtements et chaussures au Canada.

Méthodes d'établissement des prix

A partir des renseignements fournis par les participants, il a été possible de faire un genre de résumé des méthodes générales adoptées par les détaillants pour établir les prix de vente au détail des vêtements et chaussures. Comme il s'agit d'un résumé général, il se peut qu'il donne une image incomplète des méthodes qu'utilise tel ou tel marchand. Nous n'avons pas relevé de différences sensibles entre les méthodes d'établissement des prix des détaillants de vêtements et des détaillants de chaussures.

Lorsqu'ils fixent leurs prix de vente, la plupart des détaillants tiennent compte d'ordinaire du volume prévu des ventes et du bénéfice brut qui en découle et qui est nécessaire pour leur permettre de rentrer dans leurs frais et d'atteindre le taux de rentabilité souhaité. Les éléments importants des coûts comprennent les frais de vente et d'administration et les autres frais généraux, en plus du prix d'achat versé aux fournisseurs. C'est grâce à la différence entre le prix coûtant et le prix de vente que le marchand atteint le bénéfice brut visé. On établit des majorations moyennes et on les applique soit de façon uniforme à tous les vêtements et chaussures, soit avec des variations entre les diverses lignes de vêtements et de chaussures, voire entre les divers articles d'une même ligne.

On peut calculer de diverses façons les majorations, exprimées d'ordinaire en pourcentage. Parfois il s'agit simplement d'un pourcentage du prix d'achat, parfois d'un pourcentage de prix plus les frais de transport et d'entreposage - ou, durant la période antérieure au 16 juillet, d'un pourcentage de prix d'achat plus la taxe de vente fédérale et d'autres frais. L'enquête révèle qu'il était de pratique courante d'établir les majorations comme pourcentage du prix d'achat et de la taxe de vente fédérale. Le prix d'un article qui coûte \$25, par exemple, est fixé à \$50. La majoration dans ce cas est \$25, soit 100 p. cent du coût ou 50 p. cent du prix de vente au détail. Il est plus rare d'ajouter un montant fixe en dollars au pourcentage de la majoration. Un vêtement acheté à \$10,

par exemple, se vendra \$21 au détail, dans le cas d'une majoration de 100 p. cent, à laquelle on ajoute une somme fixe de \$1. Le choix d'une formule particulière pour fixer une majoration dépend de plusieurs facteurs, notamment des objectifs de profits nets, du volume des ventes prévu, de la base des coûts aux fins de la majoration et des pratiques ayant cours dans le commerce de détail.

A noter que, dans bien des cas, on établit une majoration en fonction de la possibilité qu'il y a d'être obligé, un jour, de réduire sensiblement les prix de vente de certaines lignes de marchandises. Les démarques ou soldes d'articles lents à écouler sont de pratique courante dans l'industrie. Les vêtements de mode, pour lesquels il est difficile de prévoir la demande, sont particulièrement vulnérables à cet égard. Les rabais donnent évidemment des profits bruts bien en deça de ce que les premières majorations pouvaient laisser croire. Comme nous l'avons déjà dit, le montant proportionnel des majorations peut varier d'une ligne de vêtements ou de chaussures à l'autre, voire à l'intérieur d'une même ligne. Il reflète, en partie, de la part du détaillant, l'évaluation des risques que comporte la vente de ces marchandises. Comme on pouvait s'y attendre, ces risques ont tendance à être plus élevées pour les vêtements en vogue et moindres pour les articles ordinaires.

On règle souvent les majorations selon des niveaux de prix, caractéristique du commerce de détail. Cette méthode évite la multiplicité des prix de vente qui se produirait si le pourcentage de la majoration moyenne du détaillant devait s'appliquer au prix coûtant de chaque article qu'il vend. Il s'agit essentiellement d'arrondir les prix disparates divers et de vendre la marchandise à des prix qui sont d'ordinaire plus commodes aussi bien pour le détaillant que pour le client. Voici un exemple de la façon dont on applique ce procédé. Le pourcentage de la majoration d'un article donné en établit le prix à \$2.15. Si les niveaux de prix du marchand sont de \$2 et \$2.25, le prix calculé de \$2.15 atteindrait \$2.25, niveau de prix le plus rapproché. Par ailleurs, le prix calculé de \$2.15 tomberait à \$2 si ses niveaux de prix étaient établis à \$2 et \$2.50. Les détaillants, pour expliquer cette pratique, soulignent que du point de vue du consommateur les prix de vente inférieurs de certains articles compensent en quelque sorte les prix supérieurs de certains autres.

En plus de l'établissement de majorations et de "pricing points" par le détaillant, les prix de vente au détail sont

parfois ceux qui ont été conseillés par le fournisseur, surtout dans le cas des marques connues d'un bout à l'autre du pays. Le prix de détail suggéré fournit au marchand une majoration calculée à l'avance; il est souvent déjà imprimé par le fabricant sur l'emballage ou l'étiquette de vente du produit.

Il y a une autre question qui a trait à l'établissement des prix de vente au détail et qui occupe une place importante dans le présent rapport; il s'agit des stocks. Dans le cas de stocks considérables, les prix de vente ne reflètent pas les changements des prix du fournisseur tant que les stocks acquis aux nouveaux prix se comparent à ceux qu'on a achetés à l'ancien prix. Les participants à l'enquête ont maintes fois mentionné cette pratique. La question des stocks et de leur importance par rapport à la suppression de la taxe de vente est examinée plus longuement ci-après.

Un examen des méthodes d'établissement des prix de vente au détail serait incomplet s'il ne touchait pas à la concurrence. De l'avis de nombreux participants à l'enquête, c'est l'incidence de la concurrence sur le marché local qui constitue le facteur primordial. Les réponses des petits détaillants indépendants indiquent que leurs prix de vente sont établis pour une large part en fonction de ceux de leurs concurrents. Les grands magasins, qui exercent une influence considérable, servent de guides pour l'établissement des prix, tandis que les commerces de détail plus modestes ne font que suivre. Les gros détaillants réagissent parfois, dans certaines localités, à la concurrence des petits marchands, mais ils obéissent surtout aux mesures prises par les autres grands détaillants dans le même domaine. Nombre de grandes chaînes de magasins, y compris les grands magasins, autorisent explicitement le directeur du magasin à régler les prix pour faire face à la concurrence locale.

Facteurs influant sur la réaction
à la suppression de la taxe de vente

On a demandé aux détaillants de décrire, en termes généraux, les mesures qu'ils avaient prises quant à leurs prix, suite à la suppression de la taxe de vente. Des questions précises portaient sur les raisons pour lesquelles les prix n'avaient pas été réduits quand il le fallait, et l'opportunité des réductions, y compris la politique à l'égard des marchandises dont la taxe avait été payée ou pas. Les participants ont indiqué plusieurs facteurs importants influant sur la détermination des prix. Cela comprend des augmentations du prix des fournisseurs, le désir exprimé de maintenir les marges de profit, les problèmes associés aux stocks pour lesquels la taxe a été payée, les prix des compétiteurs et les prix de détail suggérés par les fabricants.

L'augmentation du coût des marchandises achetées après le 16 juillet est un thème qui revient sans cesse dans les réponses de l'enquête. Pour nombre de détaillants, la majoration de prix effectuée par les fournisseurs a plus ou moins contrebalancé la réduction des coûts unitaires¹ qui se serait produite pour nombre d'articles par suite de la suppression de la taxe. Cela ne veut pas dire que toutes les majorations de prix effectuées par les fournisseurs dont parlent les détaillants ont été effectivement mises en vigueur après la suppression de la taxe. Dans bien des cas, elles apparaissent quelques mois plus tôt. Cette question est plus amplement exposée dans la section "Enquête au niveau des fabricants et des importateurs". Qu'il nous suffise de dire, pour l'instant, que l'augmentation des prix des fournisseurs a contrebalancé, jusqu'à un certain point, les effets bénéfiques de la suppression de la taxe.

Un autre facteur qui a influé sur la détermination des prix a été le désir exprimé de maintenir ou même d'augmenter les marges bénéficiaires brutes en dollars afin de régler les frais d'administration et de vente toujours croissants et de conserver les profits nets en dollars de l'ensemble de l'entreprise. Comme nous l'avons déjà noté, la pratique de la majoration comme pourcentage du prix d'achat de la marchandise vise à fournir les recettes de vente voulues pour couvrir les frais et donner le bénéfice brut. Avant le 16 juillet, les taxes de vente faisaient généralement partie du prix auquel la majoration était appliquée. Bien des participants ont déclaré que la réduction du prix de vente doit

¹ Coût unitaire comprend le prix du fournisseur, la taxe de vente et divers autres frais (transport, par ex.). Les frais généraux et de vente ne sont pas compris.

nécessairement se limiter au montant en dollars de la taxe, à cause de la nécessité de maintenir leurs bénéfices bruts tels qu'ils étaient avant le 16. Toute réduction supérieure, ont-ils souligné, rognerait sur les recettes générales de vente requises pour assurer une exploitation viable.

La nécessité exprimée par les détaillants de maintenir leurs bénéfices bruts, tels qu'ils étaient avant le 16 juillet a une grande incidence sur l'importance de la baisse des prix de détail que l'on aurait pu attendre à la suite de la détaxe. Si les bénéfices bruts étaient maintenus, la réduction pourrait atteindre 5.4 p. cent, si l'on suppose une majoration de 100 p. cent avant la détaxe.

Prenons un exemple:

	<u>Avant la détaxe</u>	<u>Après la détaxe</u>
Bénéfice brut estimé nécessaire pour couvrir les frais généraux, administratifs et de vente, et donner le bénéfice net souhaité	\$112.00	\$112.00
Prix de vente du fabricant	100.00	100.00
Taxe fédérale de vente	<u>12.00</u>	<u>0</u>
Prix de détail	<u>\$224.00</u>	<u>\$212.00</u>

D'après cet exemple, on peut voir que si les bénéfices bruts doivent être maintenus tels qu'avant la détaxe, la réduction du prix de détail ne peut dépasser le montant de la détaxe. Ci-dessus le prix original de \$224 a été réduit de \$12, soit environ 5.4 p. cent.

Le taux de 12 p. cent de la taxe et la majoration de 100 p. cent n'ont été choisis qu'à titre d'exemple. Ainsi qu'il a déjà été dit le taux réel de la taxe sur les ventes au détail de vêtements était de 10.8 p. cent. On estime que ce taux de 10.8 p. cent s'appliquait aux 2/3 des articles vestimentaires vendus au Canada et celui de 12 p. cent au reste. Ce qui donne une moyenne de 11.2 p. cent pour tous les vêtements. Puisque ce taux est quelque peu inférieur à celui de 12 p. cent appliqué dans l'exemple ci-dessus, la réduction moyenne correspondante sur les prix de détail serait

de 5 p. cent plutôt que de 5.4 p. cent. De plus, la majoration initiale sera légèrement supérieure ou inférieure à celle de 100 p. cent appliquée dans l'exemple. Les prix de détail seraient quelque peu supérieurs ou inférieurs à 5 p. cent selon que la majoration sera inférieure ou supérieure à 100 p. cent.

Le fait que des stocks dont la taxe avait été payée avant la suppression ne soient pas encore écoulés a déjà été mentionné en tant que facteur influant grandement sur le moment des réductions de prix de vente. C'est une raison qu'on donne souvent pour expliquer le fait que les prix n'aient pas été réduits immédiatement après le 16 juillet. L'importance de ces stocks varie selon les détaillants. Dans certains cas, les stocks n'étaient importants que pour quelques articles en particulier. Dans d'autres, toutefois, il s'agissait d'une grande partie du stock d'automne du détaillant. Diverses démarches ont été adoptées par les détaillants pour fixer les prix de ces stocks.

D'abord un petit nombre de détaillants ont simplement attendu l'écoulement normal de la marchandise avant de baisser les prix. La période normale de renouvellement des stocks étant de trois à quatre mois, cela veut dire qu'il n'y a eu aucun rabais avant la fin d'octobre ou le mois de novembre, au plus tôt. Ensuite, nombre de détaillants ont prétendu qu'ils ne pouvaient pas réduire le prix de vente avant d'avoir atteint l'équilibre entre les marchandises "taxe payée" et "exemptes de taxe." De sorte que la réaction au prix de vente est fonction du moment où l'on a atteint l'équilibre des stocks et, dans bien des cas, on n'y est parvenu qu'à la fin de l'automne. Dans d'autres cas, on n'avait pas écoulé le stock ni obtenu cet équilibre au moment de remplir le questionnaire. Enfin, un petit nombre de détaillants ont immédiatement baissé leurs prix de vente même sur les articles dont la taxe avait été payée.

Résultats quantitatifs

Les questionnaires avaient pour but de recueillir des renseignements généraux sur la politique de prix des détaillants à la suite de la détaxe, avec exemples à l'appui, dans des annexes aux questionnaires. Les questionnaires nous ont fourni des renseignements généraux sur les produits vestimentaires dont la taxe avait été payée ou pas, et les annexes fournissaient des données sur les coûts et les prix de vente, avant et après la détaxe, pour des articles achetés au fournisseur après le 16 juillet. Les données sur les marchandises détaxées ont été analysées afin de donner une idée d'ensemble de la réaction des participants. Ces données se rapportaient plus précisément au

premier achat d'un article en particulier effectué, par les détaillants, après la suppression de la taxe. Les annexes indiquent également les dates auxquelles les changements de prix sont entrés en vigueur pour les articles en question.

L'analyse quantitative fut basée sur 1023 formules détaillées fournies par 95 des 113 participants¹. Le pourcentage des changements des prix de vente, des coûts unitaires, des prix des fournitures et autres frais² a été calculé d'après les données fournies pour chaque article avant et après la détaxe. La moyenne du pourcentage de changements pour chacun d'entre eux a été établie séparément pour chaque grande catégorie et pour tous les articles à la fois. De plus, le profit brut par unité a été calculé d'après les données de prix et de coût en vigueur avant et après le 16 juillet, pour chaque article. De même que pour les coûts et les prix de vente, le pourcentage des changements a été calculé séparément pour chaque grande catégorie et pour tous les articles ensemble. Les résultats de l'analyse sont présentés dans le tableau suivant:

¹ Environ 90 p. cent des participants ont répondu avant le 15 décembre. L'analyse quantitative avait alors atteint un point tel qu'ajouter les quelques réponses qui restaient aurait indûment retardé la fin de ce travail.

² Par "autres frais", il faut comprendre les frais de transport, de poste et d'entrepôt.

TABLEAU 1
 POURCENTAGE MOYEN DE CHANGEMENT DES COÛTS, PROFITS
 ET PRIX AU DETAIL PAR GRANDES CATEGORIES¹

	Grandes Catégories				
	Vêtements pour hommes	Vêtements pour femmes	Chaussures	Marchandise à la pièce	Total
Prix du fournisseur	3.5	2.8	4.2	12.8	3.5
Autres frais	0.6	-1.2	1.6	0	0
Coûts unitaires	-6.7	-7.3	-6.7	0.7	-6.9
Bénéfices bruts	-2.3	-3.3	-3.4	-2.7	-2.9
Prix au détail	-5.0	-5.6	-5.2	0.2	-5.2

Comme l'indique le tableau, les prix du fournisseur ont augmenté en moyenne de 3.5 p. cent, les profits bruts en dollars sont tombés de 2.9 p. cent et les prix de détail ont fléchi de 5.2 p. cent. Il convient de souligner que cette baisse de 5.2 p. cent représente des réductions de prix individuelles qui se sont produites à des moments divers au cours de la période du 16 juillet au 30 novembre. La distribution par mois des réductions de prix se présente comme suit:

¹La contribution des changements de coûts et de bénéfices à la modification des prix de détail est exposée dans la section sur "l'Evaluation des résultats de l'enquête".

TABLEAU 2

DISTRIBUTION PAR MOIS DES REDUCTIONS DE PRIX

(en pourcentage)

<u>Mois</u>	<u>Mensuel</u>	<u>Cumulatif</u>
Juillet	24.1	24.1
Août	28.0	52.1
Septembre	25.5	77.6
Octobre	15.5	93.1
Novembre	6.9	100.0

L'on a également cherché à déterminer, d'après les annexes, jusqu'à quel point les épargnes de coûts dues à la détaxe ont été transmises aux consommateurs par les détaillants. Cette étude a révélé que la réduction des prix de 65 p. cent des articles en question était égale ou supérieure à la réduction des coûts unitaires. Les prix de détail de 13 p. cent des articles n'ont pas été baissés parce que les augmentations de prix des fournisseurs dépassaient entièrement les réductions de coûts unitaires. La réduction des prix de 22 p. cent des articles était inférieure à la baisse des coûts unitaires. De plus, d'après l'étude, 39 p. cent des détaillants participants ont transmis, sur tous les articles, la réduction des coûts unitaires; 56 p. cent ne l'ont transmise que sur la moitié ou plus des articles, et 5 p. cent sur moins de la moitié.

ENQUETE AU NIVEAU DES FABRICANTS ET DES IMPORTATEURS

Résultat de l'enquête

Des formulaires dûment remplis nous sont parvenus des 33 fabricants et des 16 importateurs compris dans l'échantillon. Comme les détaillants, plusieurs fabricants y avaient joint des rapports annuels, exposés financiers, listes de prix et autres documents. Pour leur part, de nombreux importateurs ont fourni des copies de factures venant de fournisseurs étrangers, d'autres envoyées à des clients détaillants et des listes de prix. D'une manière générale, les formulaires étaient bien remplis, accompagnés de commentaires détaillés de la part de certaines firmes sur la récente augmentation des prix et l'impact, réel ou éventuel, sur les prix de vente.

Méthodes d'établissement des prix

On a demandé aux fabricants et aux importateurs de faire une brève description de leurs méthodes d'établissement des prix de vente. Les renseignements obtenus en réponse à cette question générale sont résumés ci-dessous. De même que le résumé sur l'enquête au niveau des détaillants, il ne s'applique pas nécessairement à un fabricant ou un importateur en particulier.

Les prix de vente de nombreux fabricants suivent en général un schème saisonnier, la période "printemps-été" allant du 1er janvier au 30 juin, et la période "automne-hiver" du 1er juillet au 31 décembre. Divers importateurs ont également indiqué que les prix de vente de certains de leurs articles suivent les prix en cours de saison, il semblerait, d'après les réponses qu'ils soient prêts à le faire en cas de grosses augmentations de frais imprévues.

Les prix sont normalement fixés quelques mois avant la saison où ils entrent en vigueur selon les engagements pris auparavant avec les détaillants. Un certain nombre de fabricants ont signalé que les prix de la période automne-hiver étaient établis et publiés dans le commerce au détail en mars ou avril, parfois avant. Ce régime ne s'applique pas à toutes les marchandises. Parfois les prix sont fixés à l'arrivée d'une nouvelle ligne de produits ou quand des commandes spéciales sont faites. Les réponses indiquent que des changements de prix ont eu lieu au milieu de la saison plus souvent que les autres années à cause de la difficulté pour les fabricants de prévoir toutes les augmentations de frais qui ont eu lieu récemment.

Avant de fixer son prix de vente, le fabricant de vêtements ou chaussures doit d'abord déterminer l'objectif de son profit net, le volume de vente et les frais de production. Il faudra tenir compte à la fois des frais actuels et de ceux qui pourront s'ajouter au cours du cycle de production. Le coût total comprend les frais directs (main-d'oeuvre et matières) et les dépenses indirectes tels les frais généraux d'exploitation, d'administration, de vente et de financement. De nombreux participants ont indiqué que les frais indirects, plus la marge de profit, se montent à 50 p. cent des frais directs (main-d'oeuvre et matières).

Pour les importateurs de vêtements et de chaussures, les coûts comprennent "les frais d'expédition", d'entrepôt et de distribution au Canada. Les dépenses de vente et les pertes causées par les fluctuations de la monnaie entrent aussi en ligne de compte. Par "frais d'expédition", il faut entendre le prix de vente des fournisseurs étrangers, les droits d'importation, le fret et les frais d'assurance et de courtage. Les importateurs ajoutent en général un pourcentage pour arriver au profit brut nécessaire pour couvrir les frais de distribution et parvenir à un bénéfice net. Ces pourcentages d'augmentation varient de 22 p. cent pour certains articles à 100 p. cent pour d'autres. D'après l'enquête, ils vont souvent de 50 p. cent à 70 p. cent.

Les fabricants comme les importateurs ont indiqué que la concurrence était un facteur déterminant pour fixer les prix. Les fabricants subissent la concurrence des importateurs et des autres fabricants de vêtements et de chaussures. A en juger d'après l'enquête, la concurrence des produits importés serait la plus forte. Pour les importateurs, le phénomène inverse se produit: il s'agit des produits fabriqués localement ou importés par d'autres. D'après les compagnies interrogées, les objectifs de prix de vente et les bénéfices qu'ils traduisent doivent être révisés de temps en temps afin de rester compétitifs. Les objectifs de bénéfices généraux sont néanmoins atteints s'il y a équilibre entre un bénéfice inférieur à la normale sur une série d'articles et un profit supérieur sur d'autres.

La question du "pricing point" a été mentionnée à la fois par les fabricants et les importateurs. La demande du consommateur pour un produit en particulier pourrait être affectée si des mesures prises par le fabricant ou l'importateur obligeaient le détaillant à fixer ses prix à un niveau plus élevé. Afin d'éviter une telle situation, le fabricant prévoira, pour une période de temps limitée, une marge bénéficiaire inférieure, espérant maintenir à long terme sa moyenne de bénéfices. Afin de maintenir les mêmes niveaux de prix de détail, d'autres fabricants ont indiqué qu'ils réduisaient les frais en modifiant le modèle d'un produit ou en y substituant des matériaux moins chers.

Majorations de prix par les fournisseurs

Les données de l'enquête au niveau des détaillants indiquent que le prix des fournisseurs a augmenté pour 365 des 1,023 articles d'habillement signalés. La moyenne d'augmentation de 3.5 p. cent, indiquée par les résultats quantitatifs de l'enquête, représente le pourcentage de changement du prix de tous les articles. La moyenne de majoration des 365 articles en particulier se chiffre à 10.1 p. cent. Ces articles étaient fournis par 175 des 408 fournisseurs indiqués dans les déclarations des détaillants.

Quarante de ces 175 détaillants ont été choisis pour une enquête conduite selon les critères de la section Enquête. Tel que mentionné auparavant, 9 autres importateurs ont été ajoutés, élevant ainsi à 49 le nombre de firmes consultées. Dans la plupart des cas, les prix des fournisseurs indiqués par les détaillants ont été confirmés par les fabricants et importateurs en question.

Il a déjà été signalé que les augmentations n'avaient pas toutes eu lieu après le 16 juillet. Le fait qu'une augmentation n'a été ressentie par un détaillant qu'après le 16 juillet n'a rien de surprenant, compte tenu de la pratique normale du fabricant de fixer ses prix bien avant qu'ils n'entrent en vigueur. Un fabricant peut très bien annoncer, en mars, une augmentation qui ne s'appliquera qu'à la période juillet-décembre. Le détaillant à qui l'on a commandé un article avant le 1er juillet et un autre identique après le 16 juillet, remarquera naturellement une augmentation entre les deux dates. De fait, 19 des 33 fabricants interrogés étaient en mesure de prouver que les majorations signalées par les détaillants avaient été mises en vigueur avant le 16 juillet et qu'aucune augmentation des prix du fournisseur ne s'est produite après cette date.

Six autres fabricants ont indiqué que les augmentations avaient été mises en vigueur avant le 16. Toutefois, dans les 6 cas, le fabricant a signalé qu'une autre majoration avait eu lieu après cette date. Chaque fois, la majoration des prix a été justifiée par la hausse des coûts, avec documents à l'appui. Quatre fabricants ont déclaré que l'augmentation indiquée dans les données avait été mise en vigueur après le 16 juillet et ont donné la même justification, avec documents à l'appui. Deux autres ont également indiqué qu'elle avait été mise en vigueur aux environs du 16. Ils ont déclaré tous deux que les changements avaient été prévus avant le 16 et que la date de leur mise en vigueur ne faisait que se conformer aux habitudes de changements de prix. Ces déclarations étaient accompagnées de documents justificatifs. Dans les deux derniers cas, les renseignements fournis par les détaillants n'étaient

pas assez précis pour permettre d'identifier le produit. Toutefois, les deux fabricants ont déclaré qu'aucune augmentation n'avait été faite après le 16.

Sept importateurs devaient fournir des renseignements sur les prix de vente des vêtements et des chaussures importés mentionnés dans les réponses des détaillants. Ils ont été choisis parce que d'après les données de l'enquête au détail, il n'avait été question d'aucune baisse importante du prix de vente après la suppression de la taxe. Trois importateurs ont pu prouver que l'épargne suscitée par la détaxe était plus que dépassée par la hausse du coût des marchandises importées. Un quatrième importateur a démontré que la baisse du prix équivalait approximativement à la détaxe. Un cinquième a déclaré que la faible réduction du prix du produit en question ne reflétait pas sa politique de prix de vente à la suite de la suppression de la taxe. D'après les renseignements qu'il nous a fournis, la réduction moyenne sur une vaste gamme de vêtements importés équivalait approximativement au montant de la détaxe. L'un des deux derniers importateurs n'a pu identifier le produit dont il était question dans les renseignements donnés par le détaillant et l'autre a déclaré que le produit était fabriqué au Canada. Les deux importateurs ont fourni des données précises montrant que la détaxe avait été déduite du prix des autres produits.

Politique des prix après le 16 juillet

Les données de l'enquête indiquent que la plupart des fabricants ont majoré leurs prix de vente en 1974. Dans certains cas, les prix ont été modifiés plus d'une fois dans l'année. De plus, les déclarations montrent qu'environ la moitié des fabricants ont augmenté certains prix après le 16 juillet. L'importance des majorations varie à la fois selon les fabricants et selon les différentes lignes de produits d'un même fabricant, pouvant aller jusqu'à 10 p. cent. La date de ces majorations varie également selon les fabricants. Quatre d'entre eux déclarent que les prix de vente ont été modifiés pour toutes les lignes de produits ou seulement quelques-unes, pendant la période allant de juin à septembre. Toutefois, dans la plupart des cas, les augmentations ont été faites plus tard dans l'année. Les données indiquent que les dates correspondent généralement aux pratiques personnelles du fabricant quant aux périodes de changement de prix.

Les majorations de prix sont invariablement justifiées par la hausse des coûts. La plupart des fabricants déclarent que tous les éléments des coûts ont connu une augmentation considérable pendant l'année. On parle fréquemment d'augmentations d'environ 15 p. cent, touchant à la fois les coûts de main-d'oeuvre et des matériaux en général. Les frais d'exploitation, de vente, d'administration et de financement ont également enregistré des augmentations. L'augmentation des coûts de

main-d'oeuvre directs découle des conventions de travail signées récemment et qui accordent d'importantes hausses du salaire de base, des avantages sociaux et du coût de la vie. Un certain nombre de fabricants mentionnent l'impact des augmentations sur le salaire minimum reconnu par divers gouvernements provinciaux.

Les déclarations indiquent qu'en général les importateurs participants ont réduit le montant de la détaxe du prix des marchandises importées après le 16 juillet. Cela ne veut pas forcément dire que tous les prix de vente aient baissé, car les augmentations de frais dépassent en partie, sinon complètement, la détaxe. Pour ce qui est de la marchandise "taxe payée", plus de la moitié des importateurs déclarent ne pas avoir baissé leurs prix.

Les importateurs mentionnent fréquemment la majoration des frais d'expédition dans leurs déclarations. La hausse du prix des marchandises a été particulièrement remarquable dans le cas d'importations venant de certains pays européens. Par contre, le coût des produits venant d'Extrême-Orient n'a que très peu changé. Pour certains importateurs, la hausse des prix d'achat dans le pays d'origine a été particulièrement forte ces dernières années. Un importateur de chaussures signale quatre augmentations affectant une seule ligne de produits pendant la période avril 1974 - janvier 1975. L'augmentation du fret, particulièrement du fret aérien, est un autre facteur qui a contribué à la hausse des frais d'expédition. Plusieurs importateurs signalent des augmentations de 20 à 25 p. cent l'année dernière. Enfin, les augmentations de frais de main-d'oeuvre et de financement sont également signalées par les importateurs.

EVALUATION DES RESULTATS DE L'ENQUETE

Des résultats de l'enquête, on peut tirer trois grandes conclusions. En premier lieu, les réductions des prix de vente semblent avoir été assez considérables sur les marchandises achetées après le 16 juillet, au niveau tant du détaillant que de l'importateur. Deuxièmement, les réductions sur les stocks "taxe payée" ont été le fait de quelques détaillants seulement. Enfin, les augmentations des prix de vente à la fabrication semblent résulter de la hausse des coûts.

Les résultats de l'analyse quantitative des données au niveau de détail ne sont pas inattendus étant donné les divers facteurs, décrits auparavant, qui ont exercé une influence considérable sur la politique des prix de vente. L'analyse montre que les prix de vente au détail ont baissé de 5.2 p. cent, que le bénéfice brut en dollars a baissé de 2.9 p. cent et que les prix des fournisseurs ont augmenté de 3.5 p. cent. Les données tirées des résultats quantitatifs sont résumées au tableau 3 qui montre également la contribution, sous forme de pourcentage, de chaque élément à la réduction des prix de vente au détail.

L'objectif déclaré de nombreux détaillants de maintenir ou d'accroître leurs bénéfices bruts en dollars n'a pas été atteint. Les bénéfices bruts en dollars ont baissé pour les articles en question, ce qui a contribué pour 1.5 p. cent à la réduction des prix de détail. Les augmentations des prix du fournisseur annulent partiellement la baisse de bénéfices et l'épargne des coûts due à la détaxe. Les résultats de l'enquête n'apportent pas d'explication à la diminution des profits bruts. Plusieurs facteurs ont pu jouer, mais le désir des détaillants de maintenir leurs volumes de vente face à une baisse de la demande y est certainement pour quelque chose.

Il est intéressant de noter que la réduction de 5.2 p. cent (résultant de l'augmentation des prix du fournisseur, de la baisse de bénéfices et de la détaxe) ne diffère guère de la moyenne de 5 p. cent à laquelle nous sommes arrivés auparavant, sur la base de 11.2 p. cent de taxe et de 100 p. cent de majoration. En fait, la majoration se montait à 93.4 p. cent avant la détaxe.

La réduction moyenne des prix indiquée par les données quantitatives traduit une réaction généralement positive à la suppression de la taxe de la part des détaillants qui ont participé à l'enquête. Cela signifie, naturellement, que certains détaillants ont réduit leurs prix de vente, pour divers vêtements et chaussures, d'un montant supérieur à celui de la détaxe. Les réductions des prix par les autres détaillants varient selon les articles examinés. Les prix de certains d'entre eux étaient réduits d'une somme équivalant exactement au montant de la détaxe, alors que les prix d'autres articles étaient les mêmes qu'avant le 16 juillet. Une différence négligeable sépare la détermination des prix pour les produits fabriqués au pays et ceux qui ont été importés.

TABLEAU 3

FACTEURS CONTRIBUANT AU CHANGEMENT DU PRIX DE DETAIL

Composants du prix de détail	Changement en pourcentage	Part du changement du prix de détail ¹	Contribution en % au changement du prix de détail
Prix du fournisseur	3.5	1.5	28.8
Frais divers	0	0	0
Taxe de vente	-100.0	-5.2	100.0
30 Coût unitaire	-6.9	-3.7	71.2
Bénéfices bruts	-2.9	-1.5	28.8
Prix de détail	-5.2	-5.2	100.0

¹Fondée sur la part composante du prix de détail avant le 16 juillet.

Les augmentations des prix du fournisseur ont exercé une influence considérable sur la réduction du prix d'un grand nombre des articles étudiés. D'après les données de l'enquête au détail, les augmentations des prix du fournisseur étaient fréquentes en 1974. L'augmentation moyenne de 3.5 p. cent des prix du fournisseur révélée par l'analyse quantitative laisse entrevoir les augmentations de prix au moment du premier achat après le 16 juillet. Le pourcentage d'augmentation moyenne minimise, en partie, l'importance des augmentations des prix du fournisseur, car de nombreux résultats de l'enquête au niveau des fabricants et des importateurs corroborent en grande partie les renseignements fournis par les détaillants à cet égard. Tous les fabricants participants indiquent qu'ils ont augmenté leurs prix de vente à un moment donné en 1974. Dans bien des cas, les prix de vente ont été révisés plus d'une fois dans l'année par suite de l'augmentation des coûts. Les renseignements obtenus des importateurs, bien que moins complets que ceux fournis par les fabricants sur les augmentations de leurs prix de vente avant le 16 juillet, montrent que nombre de prix ont été rajustés à plusieurs reprises au cours de l'année.

Il semblerait également que les stocks "taxe payée" avaient encore une incidence au moment de l'enquête, en dépit du fait que certains fabricants ont signalé des expéditions aux détaillants inférieures à la moyenne pour la période allant du 6 mai, date de la présentation du budget, au 16 juillet, date de la détaxe. Toutefois, il est certain que de nombreux détaillants ont commencé la période suivant la détaxe avec d'importants stocks "taxe payée". La présence de ces stocks, liée à une certaine baisse de la demande chez le public, semble avoir rallongé la période normale d'écoulement des stocks. La baisse des prix de détail n'a pu avoir lieu avant qu'une solution satisfaisante au problème des stocks ne soit trouvée.

Pour finir, quelques remarques s'imposent sur l'étendue de l'enquête. L'on remarquera que l'échantillon au niveau des détaillants ne couvrait qu'un nombre relativement restreint d'entreprises; mais leurs ventes de vêtements et de chaussures représentent quelque 36 p. cent des ventes totales au Canada. Afin d'assurer une bonne représentation, il était important d'inclure la plupart des grands magasins et des chaînes de magasins du pays, vu le rôle prédominant qu'ils ont dans le commerce au détail. Si l'échantillon ne comprend pas tous les articles visés par la taxe, il les représente néanmoins de façon générale, comme il est indiqué dans la prochaine section l'Indice des prix à la consommation. Les 1,023 annexes utilisées pour l'analyse quantitative fournissent des exemples représentatifs de la politique des prix des détaillants suite à la suppression de la détaxe. †

On peut ainsi les considérer comme une approximation raisonnable d'un échantillon beaucoup plus étendu de réactions choisies au hasard. Bien que la participation à l'enquête ait été libre, les participants avaient reçu des consignes bien précises concernant le choix des articles à étudier. Les entrevues faites par le S.A.C.O. ont permis de s'assurer que les données fournies étaient aussi complètes et précises que possible. Le Ministère, pour les quelques cas où les données nécessitaient des précisions, a poursuivi les choses en demandant des éclaircissements.

L'échantillon de fabricants et d'importateurs visait essentiellement à vérifier les données fournies par les détaillants sur l'augmentation des prix du fournisseur et à déterminer les facteurs de cette hausse. Fondé sur le critère de choix déjà décrit, l'échantillon couvrait environ 23 p. cent des 175 fournisseurs qui, selon les données, avaient augmenté leur prix.

L'INDICE DES PRIX A LA CONSOMMATION

Les mouvements pertinents des prix de l'Indice des prix à la consommation (IPC) sont présentés et analysés dans la présente section afin de donner une meilleure vue d'ensemble des effets de la détaxe sur les prix, que ne donnent les résultats de l'enquête considérés par eux-mêmes. A cette fin, il a été nécessaire de séparer les prix modifiés par la détaxe de ceux qui ne l'ont pas été.

En ce qui concerne les vêtements, les éléments de l'IPC ont donc été regroupés en deux catégories, celle des articles touchés par la détaxe et celle de tous les autres articles.

Changements de prix des vêtements et chaussures touchés par la taxe

Les augmentations continues, en 1974, de l'IPC pour les articles touchés par la taxe n'ont rien de surprenant si l'on tient compte du mouvement général d'inflation et surtout de la hausse des coûts influant sur les prix des vêtements et chaussures. Toutefois, le taux annuel d'augmentation du prix des articles touchés par la taxe a accusé une baisse très sensible pendant le dernier trimestre de 1974, passant de 9.2 p. cent au troisième trimestre à 7.2 p. cent au dernier trimestre. De plus, l'augmentation trimestrielle à la fin de 1974 n'était que la moitié de celle du dernier trimestre de 1973. Cette amélioration des prix contraste très nettement avec les changements de prix des autres vêtements et textiles, ainsi qu'avec l'IPC pour tous les produits. Le tableau 4 présente une comparaison des changements de prix des articles touchés par la taxe et des changements de ces autres prix, ainsi que les changements, aux Etats-Unis, dans l'indice des prix à la consommation en ce qui concerne des articles correspondant à ceux touchés par la détaxe au Canada. Chacun des indices, sauf ceux des articles touchés par la taxe, indique au quatrième trimestre de 1974 une augmentation supérieure à celle de 1973 et une augmentation par rapport à l'année précédente plus importante au quatrième trimestre qu'au troisième.

Il fallait s'attendre à ce que le taux d'augmentation des prix touchés par la taxe n'indique aucune réaction à la détaxe entre le deuxième et le troisième trimestre. Les prix pour l'indice de juillet ont été recueillis par Statistique Canada avant la suppression de la taxe, alors que ceux pour août et septembre l'ont été quand les prix étaient encore fortement influencés par les stocks dont la taxe avait été payée. En dépit de l'amélioration du prix du dernier trimestre, l'influence des stocks "taxe payée" n'en continue pas moins à se faire sentir.

TABLEAU 4

COMPARAISON ENTRE L'IPC POUR LES ARTICLES TOUCHES
PAR LA TAXE ET DIVERS INDICES

		<u>Vêtements</u>	<u>IPC</u>	<u>Articles</u>	<u>Tous les</u>	<u>IPC des</u>
		<u>Touchés par</u>	<u>Tous les</u>	<u>textiles</u>	<u>articles</u>	<u>vêtements</u>
		<u>la taxe¹</u>	<u>autres²</u>	<u>(vêtements</u>	<u>de l'IPC</u>	<u>aux E.-U.⁴</u>
				<u>exclus)³</u>		
A. Changement trimestriel en pourcentage:						
1973:	IIT	2.8	-0.2	2.0	2.3	2.3
	IIIT	0.8	1.4	1.9	2.8	0.2
	IVT	4.0	2.6	1.5	1.8	2.7
1974:	IT	1.2	3.0	4.2	2.4	-0.4
	IIT	2.6	4.6	4.4	3.3	2.4
	IIIT	1.2	3.4	4.0	3.0	2.0
	IVT	2.0	3.0	2.9	2.7	3.7
B. Changement en pourcentage par rapport à l'année précédente:						
1974:	IT	9.0	n.a ⁵	10.0	9.6	5.0
	IIT	8.9	12.1	12.5	10.7	5.8
	IIIT	9.2	14.2	14.8	11.0	7.2
	IVT	7.2	14.7	16.3	12.0	7.8

- 1 Vêtements et chaussures pour adultes et marchandises à la pièce.
- 2 Accessoires d'habillement pour adultes, vêtements et chaussures pour enfants et services vestimentaires.
- 3 Linge de maison et tentures.
- 4 Pour les articles correspondant à ceux touchés par la détaxe au Canada.
- 5 Les prix des accessoires n'ont été examinés qu'à partir du deuxième trimestre de 1973.

Le tableau 5 montre les mouvements des prix dans les principales catégories des indices touchés par la taxe. Comme on peut le voir, l'amélioration au dernier trimestre se reflète dans tous les indices des diverses catégories de vêtements. La seule exception est le prix des marchandises à la pièce dont le coût des matières représente une plus grande partie du coût total que dans le cas des vêtements et des chaussures.

Il semble certain que le pourcentage de l'augmentation annuelle de l'indice touché par la taxe aurait été supérieur sans la suppression de la taxe. Si l'on compare l'amélioration de l'indice touché par la taxe au dernier trimestre de 1974 et en 1973, et avec d'autres indices de prix, on s'aperçoit que le taux d'augmentation de l'indice aurait atteint au moins 3 p. cent de plus.

TABLEAU 5

INDICES DES PRIX A LA CONSOMMATION DES VETEMENTS
TOUCHES PAR LA DETAXE

		Vêtements pour femmes	Vêtements pour hommes	Chaussures pour adultes	Marchandises à la pièce	Tous les articles touchés par la taxe
A. Changement trimestriel en pourcentage:						
1973:	IIT	2.9	3.1	1.7	1.8	2.8
	IIIT	0.8	0.7	1.1	0.9	0.8
	IVT	4.8	3.8	3.2	0.6	4.0
36 1974:	IT	1.0	1.4	1.5	1.7	1.2
	IIT	1.9	3.5	1.7	2.8	2.6
	IIIT	1.2	1.4	0.9	3.2	1.2
	IVT	1.7	2.9	1.3	1.8	2.0
B. Changement en pourcentage par rapport à l'année précédente:						
1974:	IT	9.7	9.2	7.7	5.1	9.0
	IIT	9.7	9.7	7.6	6.2	8.0
	IIIT	9.2	10.4	7.4	8.7	9.2
	IVT	6.0	9.5	5.5	9.9	7.2

L'Enquête au niveau du détaillant et l'IPC

L'analyse de l'IPC et les résultats quantitatifs de l'enquête au détail montrent que la suppression de la taxe a eu un effet favorable sur le prix des vêtements et des chaussures. Il reste toutefois à éclaircir deux points en ce qui concerne le rapport entre les résultats de l'enquête et l'IPC. Le premier point porte sur la possibilité d'une certaine distorsion des résultats de l'enquête. L'enquête au niveau du détail n'a pas porté sur tous les articles touchés par la taxe, ce qui a pu influencer les résultats d'une façon ou d'une autre. Une comparaison entre l'augmentation du prix de tous les articles de l'IPC touchés par la taxe de juillet à décembre et celle des prix à l'indice des articles faisant l'objet de l'enquête indique l'importance et l'orientation d'une erreur éventuelle. Pendant cette période, les prix de tous les articles touchés par la taxe ont augmenté de 3.0 p. cent.¹ Pour les seuls articles faisant l'objet de l'enquête, l'augmentation était de 2.7 p. cent. D'après cette comparaison, l'échantillon de l'enquête représentait assez bien tous les articles touchés par la taxe.

Le second point porte sur la baisse du prix absolu indiquée par l'enquête au détail et l'augmentation constante des prix démontrée par l'analyse de l'IPC. La baisse moyenne des prix, indiquée dans les résultats de l'enquête, ne s'applique qu'aux vêtements et chaussures non touchés par la taxe. De plus, les données qui ont servi à calculer l'ampleur de ce changement portent précisément sur les changements de prix de vente effectués par les détaillants au moment du premier achat après la détaxe. Autrement dit, la baisse moyenne des prix est une indication de la réaction du détaillant suite à la détaxe. De par sa nature même, elle ne reflète pas les prix des marchandises dont la taxe a été payée, pas plus qu'elle ne comprend les ajustements de prix effectués sur ces mêmes produits par le détaillant après la suppression de la taxe.

L'IPC présente une gamme de prix beaucoup plus étendue que celle de l'enquête, puisqu'il comprend les prix des vêtements et chaussures "taxe payée" et de ceux non touchés par la taxe. Ainsi que nous l'avons déjà dit, les stocks dont la taxe avait été payée ont totalement dominé l'indice pendant plusieurs mois après le 16 juillet et leur influence fut encore importante jusqu'à la fin de novembre. Par conséquent, pendant cette période, les réductions de prix dues à la suppression de la taxe sont passées complètement inaperçues. Dans le même temps, les effets de telles réductions sur l'indice commençaient

¹ Il s'agit d'une période de cinq mois, par rapport à celle de six mois (juin à décembre) pour laquelle les données trimestrielles ont été indiquées aux tableaux 4 et 5.

à se faire sentir, mais le prix des marchandises taxées dépassait toujours le montant des réductions. Les délais normaux d'écoulement des stocks semblent avoir été modifiés par une baisse de la demande pendant la seconde moitié de 1974, par rapport à celle des années précédentes.

Les stocks "taxe payée" ont eu un autre effet, dans le sens que leurs prix ont continué d'augmenter pendant la période reflétant l'influence des hausses de prix des fournisseurs qui avaient eu lieu quelques mois avant le 16 juillet. Les hausses de prix des fournisseurs sur les produits détaxés ayant eu lieu après le 16 juillet ont eu pour effet de contrebalancer en partie les économies dues à la suppression de la taxe. L'IPC reflète très bien ce phénomène qui ne se traduit que partiellement dans les résultats quantitatifs de l'enquête au détail, puisque les données relatives aux prix des fournisseurs utilisées à cette fin se limitent au premier achat effectué après le 16 juillet.

RESUME ET CONCLUSIONS

Des renseignements ont été présentés sur la structure de l'industrie et sur le comportement des prix, aux résultats de l'enquête et à l'analyse de l'Indice des prix à la consommation. La section sur le comportement des prix donne un panorama de la pression des coûts sur le commerce du vêtement et de la chaussure, au moment de la détaxe. L'augmentation des coûts à tous les niveaux de production et de distribution s'est traduite par des prix d'achat plus élevés pour les détaillants et des prix de détail plus élevés pour les consommateurs. Ces pressions "inflationnistes" ont été confirmées par les résultats de l'enquête.

Les données de l'enquête au détail indiquent que les prix d'achat des vêtements et des chaussures ont baissé de 5.2 p. cent après le 16 juillet. Ce pourcentage est le résultat non seulement de la suppression de la taxe, mais également d'un léger fléchissement des profits bruts et de l'augmentation des prix du fournisseur. Il en est résulté une réduction nette de l'ordre de celle qui se serait produite si les prix avaient été réduits du montant de la taxe et que les profits bruts avaient été maintenus aux mêmes niveaux qu'avant le 16 juillet. La réduction aurait probablement été supérieure à 5.2 p. cent sans les augmentations des prix du fournisseur qui ont contrebalancé en tout ou en partie les économies résultant de la suppression de la taxe. La mise en vigueur des réductions de prix a été influencée, en général, par les stocks dont la taxe avait été payée. Leur influence est demeurée sensible pendant toute la durée de l'étude. Dans des cas particuliers, des articles "taxe payée" se vendaient encore au moment de l'enquête, et les réductions de prix traduisant des économies découlant de la détaxe n'étaient pas attendus avant le début de 1975.

L'analyse de l'Indice des prix à la consommation pour la période allant de juillet à décembre montre également l'effet positif de la détaxe sur les prix de détail des vêtements et chaussures. Les prix des vêtements et des chaussures touchés par la taxe ont beaucoup moins augmenté que ceux d'autres vêtements, des textiles non destinés à l'habillement et de l'IPC dans son ensemble. Que cette stabilité relativement plus grande des prix ne se soit fait sentir qu'au quatrième trimestre de 1974 ne devrait pas étonner, étant donné que les prix des vêtements et chaussures recueillis par Statistique Canada demeuraient fortement influencés par les stocks dont la taxe avait déjà été payée. L'importance de l'amélioration se voit au fait que le taux d'augmentation de l'indice des articles touchés par la taxe par rapport à l'année précédente a baissé de deux centièmes au cours du quatrième trimestre et que le taux d'augmentation n'était que la moitié de celui du quatrième trimestre de 1973.

En conclusion, on peut dire que les prix de détail des vêtements et des chaussures ont réagi positivement à la suppression de la taxe de vente fédérale. La baisse des prix révélée par

l'enquête, ainsi que les résultats de l'analyse de l'Indice des prix à la consommation, indique qu'à la suite de la détaxe, les avantages pour les consommateurs canadiens ont été assez considérables. Un certain nombre d'articles de vêtements et de chaussures ont connu des réductions de prix appréciables, et de nombreuses augmentations de prix qui, autrement, auraient été inévitables, ont ainsi été évitées. La présente étude et celle de 1973 sur les modifications aux tarifs et à la taxe de vente montrent clairement que les prix de détail réagissent en général aux modifications apportées à la taxe de vente.

REMERCIEMENTS

Sans la collaboration empressée des détaillants, fabricants et importateurs qui ont participé à l'enquête, cette étude n'aurait pas vu le jour. Ils ont dû y consacrer un temps et des efforts considérables. L'empressement avec lequel la plupart des participants ont accepté de communiquer des renseignements normalement considérés comme confidentiels, mais essentiels à l'étude, a été particulièrement apprécié. Le fait que trois seulement des 113 détaillants invités à participer à l'enquête n'ont pas présenté de rapport est révélateur de la collaboration obtenue. Au moment de la rédaction de ce rapport, seuls Sayvette Ltd. et Evangeline Shops Ltd. de Toronto, ainsi que Dugger's Men's Wear Ltd. d'Halifax, n'avaient pas retourné les questionnaires. Les fabricants et les importateurs ont fait preuve d'un esprit de collaboration encore plus grand. Toutes les sociétés invitées à participer à l'enquête ont rempli le questionnaire. Nous tenons à signaler que bon nombre d'entre elles se sont réjouies de cette étude et de l'occasion qui leur était faite d'y participer.

Le Ministère souhaite également remercier les "interviewers" du S.A.C.O. pour leur aide. C'est en partie grâce à leur diligence à la tâche que les participants nous ont envoyé d'aussi bonnes réponses. Nous leur savons gré du vif intérêt qu'ils ont manifesté pendant toute l'enquête.

A N N E X E I

STRUCTURE DES COUTS POUR QUELQUES
PRODUITS VESTIMENTAIRES
FABRICANTS ET DETAILLANTS

TABLEAU A

ELEMENTS DES COUTS ET BENEFICES DE VENTE:
QUELQUES INDUSTRIES MANUFACTURIERES
(en pourcentage)

	Tanneries	Chaussures	Fabriques de filés et de tissus			Bonneterie	Vêtements pour hommes	Vêtements pour dames	
			coton	laine	pr. synthétiques				
Salaires	19.4	26.7	17.6		22.8	18.6	21.1	23.5	20.6
Matières	59.3	47.1	52.5		36.4	47.3	44.7	45.8	47.1
carburant et électricité	1.7	0.4	1.7		1.7	2.6	0.8	0.3	0.2
Emballage	0.3	1.8	1.2		1.0	1.5	1.7	0.7	0.7
Travail à forfait	-	0.3	1.0		3.8	2.2	5.2	7.2	8.5
3 Matériel d'exploitation, d'entretien et de réparation	2.6	1.4	2.8		3.5	3.0	1.4	0.5	0.5
Frais généraux de vente et d'admi- nistration et bénéfice brut	16.7	22.3	23.2		30.8	24.8	25.1	22.0	22.4
Valeur des ventes	100.0	100.0	100.0		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: Statistique Canada: Recensement de fabrication, Tanneries; Fabriques de chaussures et fabricants de crépins pour chaussures; Filature et tissage du coton; Filature et tissage de la laine; Fabrication de fibres, filés et tissus artificiels et synthétiques; Bonneterie; Industries des vêtements pour hommes; Industries des vêtements pour dames et enfants, toutes publications de 1972, sauf Filature et tissage du coton, qui est de 1970.

TABLEAU B

ELEMENTS DES COUTS ET BENEFICES DES VENTES DE VETEMENTS AU DETAIL
(en pourcentage)

		1964			
		Magasins indé- pendants de vêtements pour hommes	Vêtements pour hommes ²	Magasins indé- pendants de prêt-à-porter pour dames ¹	Vêtements pour dames ²
	Coût des marchandises canadiennes au prix du fabricant	-	50.9	-	47.8
	Coût des marchandises importées dédouanées	-	4.9	-	3.7
4	Coût total des marchandises	-	55.8	-	51.5
	Taxe de vente fédérale	-	6.1	-	5.7
	Vente en gros	-	1.4	-	3.7
	Coût total au détail (transport compris)				
	Salaire, ensemble des coûts et bénéfice brut	68.6	63.3	67.4	60.9
		31.4	36.7	32.6	39.1
	Vente au détail ⁴	100.0	100.0	100.0	100.0
	Addition Salaires et appointe- ments	13.5	12.6	15.1	12.6

TABLEAU B (suite)

	1966		1973	
	Vêtements pour hommes et garçons ³	Vêtements pour dames et enfants ³	Tous genres de vêtements ²	Tous genres de vête- ments ²
Coût des marchandises canadiennes au prix du fabricant	-	-	51.0	42.8
Coût des marchandises importées dédouanées	-	-	6.2	9.2
45 Coût total des marchandises	58.0	57.9	57.2	52.4
Taxe de vente fédérale	6.2	6.2	6.9	5.6
Vente en gros	3.1	3.1	3.4	3.1
Coût total au détail (transport compris)				
Salaire, ensemble des coûts et bénéfice brut	70.1	69.8	67.5	61.1
	29.9	30.2	32.5	38.9
Vente au détail ⁴	100.0	100.0	100.0	100.0
Addition Salaires et appointe- ments	-	-	11.6	11.8

-
- 1 Statistique Canada: Clothing and Piece Goods Stores
Operating Results 1964 (N^o de cat.
63-406).
 - 2 Données établies par le ministère de la Consommation et
des Corporations à partir de diverses publications de
Statistique Canada.
 - 3 Statistique Canada 1966: Input-Output Data.
 - 4 A l'exclusion des taxes de vente provinciales.

TABLEAU C

ELEMENTS DES COUTS ET BENEFICES DES VENTES DE CHAUSSURES AU DETAIL
(en pourcentage)

	1964		1966		1973
	Magasins indépendants de chaussures à prix populaires ¹	Tous genres de chaussures ²	Tous genres de chaussures I-0 ³ MCC ²	Tous genres de chaussures ²	
Coût des marchandises canadiennes au prix du fabricant	-	51.2	-	50.0	36.1
Coût des marchandises importées dédouanées	-	7.0	-	8.5	14.6
Coût total des marchandises	-	58.2	58.3	58.5	52.3
Taxe de vente fédérale	-	7.0	7.0	7.1	6.3
Vente en gros	-	3.8	4.0	4.0	2.2
Coût total au détail (transport compris)	66.1	69.0	70.6	69.6	59.2
Salaire; ensemble des coûts et bénéfice brut	33.9	31.1	29.4	30.4	40.8
Ventes au détail ⁴	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Salaires et appointements	13.9	16.2	16.0	16.0	19.6

47

1 Statistique Canada: Clothing and Piece Goods Stores, Operating Results 1964
(N^o de cat. 63-406).

2 Données établies par le ministère de la Consommation et des Corporations à partir de diverses publications de Statistique Canada.

3 Statistique Canada 1966: Input-Output Data.

4 Taxe de vente provinciale non comprise

A N N E X E I I
CHANGEMENTS RECENTS DE QUELQUES PRIX INDUSTRIELS
ET ESTIMATIONS DES COUTS UNITAIRES DE
MAIN-D'OEUVRE

ANNEXE II

CHANGEMENTS RECENTS DE QUELQUES PRIX INDUSTRIELS ET ESTIMATION DES COÛTS UNITAIRES DE MAIN-D'OEUVRE

Prix des matières

Les prix des matières à la sortie d'un stade de la production deviennent le coût des matières au niveau suivant. Comme les matières n'accusent qu'un faible changement, d'un niveau à l'autre, et pendant une courte période de temps, les prix des matières servent à fixer les coûts unitaires. Les tableaux D et E donnent l'évolution récente des changements des prix à la sortie de chaque niveau de production, dans les industries textiles, du vêtement et de la chaussure.

Coûts unitaires de main-d'oeuvre

Les données utilisées dans ce rapport sont des évaluations fondées sur l'ensemble des salaires et le produit intérieur réel de quelques groupes de fabricants et de détaillants. Le tableau F présente des évaluations des changements survenus récemment dans les coûts unitaires de main-d'oeuvre.

TABEAU D

MOUVEMENTS RECENTS DES PRIX A DIFFERENTS STADES DE LA PRODUCTION: DE LA FIBRE AU VETEMENT

(fluctuations en pourcentage d'une année à l'autre)

		Coton brut ¹	Laine brute ² can.	imp.	Fibres artifi- cielles importées	Filature et tissage du coton ²	Filature de la laine ²	Tissage de la laine ²	Fabrication de textiles synthétiques ²	Bonneterie ²
1972	IT	13.4	2.3	18.3	1.8	7.3	-0.9	2.2	-2.8	-0.2
	IIT	18.0	17.4	26.6	-2.4	9.0	2.1	1.4	-2.8	0.1
	IIIT	15.4	36.6	39.7	-3.9	8.9	2.6	2.6	-1.7	1.2
	IVT	5.2	115.9	98.2	0.3	7.1	2.6	6.6	-0.2	2.0
1973	IT	-0.2	162.2	132.4	-0.5	4.4	47.9	12.5	1.5	4.7
	IIT	-4.7	168.1	123.2	12.2	4.5	62.7	21.2	8.8	5.4
	IIIT	14.4	144.9	111.6	15.8	13.8	64.7	22.6	6.7	9.1
	IVT	64.2	39.3	36.8	25.3	35.5	65.7	21.2	8.3	11.5
1974	IT	83.3	9.6	-3.9	19.7	45.9	14.3	18.5	13.7	18.7
	IIT	67.0	-21.8	-21.2	13.8	47.1	-2.0	12.0	13.5	20.3
	IIIT	30.6	-32.8	-35.6	17.8	32.1	-7.0	10.4	17.2	17.2

TABLEAU D (fin)

		Vêtements pour hommes ²	Corsets et soutiens-gorge	Vêtements pour hommes au détail ³	Vêtements pour dames au détail ³
1972	IT	3.7	2.1	3.0	3.1
	IIT	3.0	1.8	2.5	1.9
	IIIT	3.4	1.7	1.6	0.3
	IVT	3.5	1.6	1.5	1.6
1973	IT	4.6	3.7	2.8	2.3
	IIT	6.3	3.3	4.6	5.0
	IIIT	7.3	2.2	5.5	6.2
	IVT	10.4	6.9	7.7	8.0
1974	IT	14.2	5.9	9.1	10.0
	IIT	16.2	7.4	9.5	9.5
	IIIT	19.2	11.9	10.2	10.4

51

Source: Statistique Canada: Prix et indices des prix (n° de cat. 62-002, mensuel), sept. 1974; et Importations par marchandises (n° de cat. 65-007, mensuel), janv. 1971 à sept. 1974.

- 1 Indice général des prix de gros
- 2 Indice des prix de vente dans l'industrie (taxe de vente fédérale non comprise)
- 3 Indice des prix à la consommation
- 4 D'après un indice des prix établi par le ministère de la Consommation et des Corporations

TABLEAU E

MOUVEMENTS RECENTS DES PRIX A DIFFERENTS STADES DE LA PRODUCTION ET DE LA DISTRIBUTION:
DE LA PEAU A LA CHAUSSURE

(fluctuations en pourcentage d'une année à l'autre)

		Peaux	Tanneries	Fabriques de chaussures	Chaussures au détail
1972:	IT	32.0	8.7	3.2	2.5
	IIT	68.4	27.1	5.2	2.1
	IIIT	113.1	36.4	5.7	3.7
	IVT	125.7	55.0	9.2	6.3
1973:	IT	75.2	38.1	10.8	6.9
	IIT	13.0	9.9	12.5	7.3
	IIIT	5.4	8.0	12.6	6.0
	IVT	-20.5	-6.4	9.7	6.1
1974:	IT	-20.8	1.9	14.0	7.2
	IIT	-23.2	11.1	12.4	7.8
	IIIT	-35.5	4.6	13.3	7.9

Source: Statistique Canada: Prix et indices des prix (n° de cat. 62-002, mensuel), sept. 1974; et Importations par marchandises (n° de cat. 65-007, mensuel), janvier 1971 à septembre 1974.

- 1 Indice général des prix de gros
- 2 Indice des prix de vente dans l'industrie (taxe de vente fédérale non comprise)
- 3 Indice des prix à la consommation

TABLEAU F

ESTIMATION DES COUTS UNITAIRES DE LA MAIN-D'OEUVRE:
QUELQUES INDUSTRIES¹

(fluctuations en pourcentage d'une année à l'autre)

		Fabriques de chaussures	Bonneterie	Fabricants de vêtements	Magasins de vêtements et chaussures
1973	IT	-1.8	8.4	5.7	2.0
	IIT	4.6	7.2	6.2	13.3
	IIIT	9.7	11.4	6.3	12.2
	IVT	10.0	12.1	7.6	14.5
1974	IT	4.1	10.3	6.8	14.5
	IIT	6.8	10.8	10.2	19.3
	IIIT	8.5	9.9	12.6	10.2

¹ Les coûts unitaires de la main-d'oeuvre sont l'ensemble des salaires, divisés par le produit intérieur réel.

Source: Statistique Canada: Emplois, gains et durée de travail (n° de cat. 72-002, mensuel), et Indices du produit intérieur réel, par industrie (n° de cat. 61-005, mensuel).

ANNEXE III

ARTICLES VESTIMENTAIRES FAISANT
L'OBJET DE L'ENQUETE

VETEMENTS POUR HOMMES

1. Imperméable
2. Manteau d'hiver
(longueur normale)
3. Veste de sport
4. Complet de ville
(un pantalon)
5. Pantalon habillé
6. Chemise habillée
(manches longues)
7. Pantalon de travail ou
jeans
8. Chemise de sport
(manches longues)
9. Slip ou caleçon
10. Chaussettes de nylon

CHAUSSURES

1. Escarpins pour femmes
2. Chaussures de ville pour
femmes
3. Sandales pour femmes
4. Chaussures de soirée
pour hommes
5. Chaussures de ville pour
hommes

VETEMENTS POUR FEMMES

1. Imperméable
2. Manteau d'hiver
3. Manteau d'hiver
,(bordé de fourrure)
4. Tailleur-pantalon
5. Robe de ville
6. Robe de cocktail
7. Pantalon ordinaire
8. Chandail
9. Chemisier de ville
10. Slip ou culotte
11. Gaine
12. Soutien-gorge
13. Bas-culotte

MARCHANDISES A L'UNITE

1. Drap de bonne qualité
2. Fil de couture